

# Técnicas de vendas no WHATSAPP:

## O que fazer e o que não deve ser feito?

“Hoje já são mais de 1,5 bilhão de pessoas no mundo usando o WhatsApp.”

E você sabia que o Brasil é o 2º maior país em quantidade de usuários? Ele fica atrás somente da Índia.

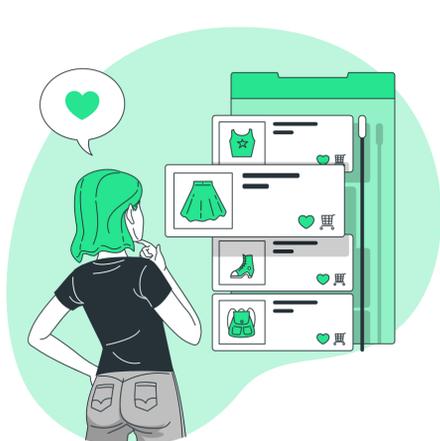
Ou seja, as oportunidades para as marcas impactarem potenciais clientes são imensas. Mas, para sua estratégia de vendas ser um sucesso, é preciso saber o que fazer e o que não fazer! Confira!

## ✓ O QUE FAZER

Veja algumas **técnicas de vendas** que você deve colocar em prática!

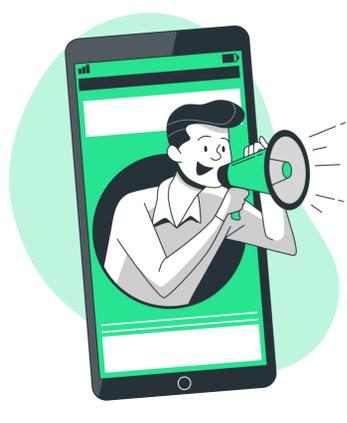
### Utilize a função catálogo

Essa ferramenta permite que os consumidores **vejam os produtos e os valores disponíveis** na loja.



### Use gatilhos mentais

Essa é uma **técnica de convencimento do usuário**. Pode ser, por exemplo, o gatilho da escassez, da urgência, entre outros.



### Ofereça conteúdo relevantes

Usar **conteúdos relevantes** é uma excelente forma de atrair e engajar sua audiência no aplicativo, pois gera valor.



## ✗ O QUE NÃO FAZER

Agora, veja o que **não fazer** no WhatsApp!

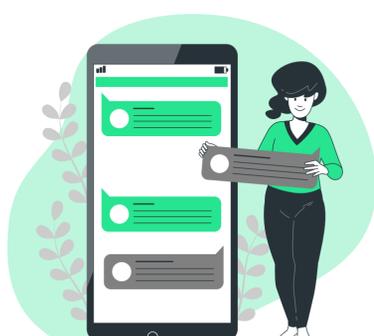
### Não faça muitos envios em pouco tempo

A sua campanha **jamais pode ser invasiva**. Então, programa-se para entregar seu conteúdo respeitando o tempo dos destinatários.



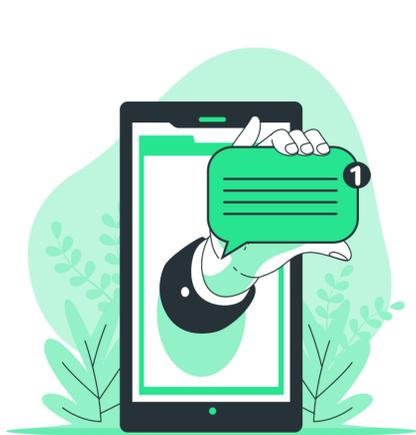
### Não use linguagem inadequada

Utilize um **discurso adequado às características do seu público** para gerar maior identificação na audiência.



### Jamais demore a responder as mensagens

Os clientes **querem respostas rápidas**. Então, o ideal é treinar uma pessoa do time para saber como lidar com o público.



## QUAL A IMPORTÂNCIA DE ELABORAR UMA BOA ESTRATÉGIA PARA ESSE CANAL?

“Ao criar uma estratégia de sucesso para o WhatsApp, você pode obter excelentes resultados. Altamente usado por pessoas de diferentes perfis, o app exige um planejamento correto para gerar os retornos desejados.”

Bom, agora que você já conhece algumas **técnicas de vendas no WhatsApp**, comece imediatamente a rever sua estratégia e implemente as ações adequadas para conquistar resultados cada vez melhores.